

Załącznik nr
B.VII.B.4

Znak sprawy

BIZNESPLAN

W ramach poddziałania 19.2 „Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność” z wyłączeniem projektów grantowych oraz operacji w zakresie podejmowania działalności gospodarczej objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

Komentarz [IS1]: Proszę zwrócić uwagę, żeby załączyć poprawny i aktualny Biznesplan. UWAGA! Nie można zmieniać układu Biznesplanu, uauwać tabel, itd...

TYTUŁ OPERACJI

Komentarz [IS2]: Tytuł operacji powinien odnosić się do zakresu rzeczowego operacji

1. Niedozwolona jest jakakolwiek ingerencja w formę Biznesplanu poprzez usuwanie punktów oraz tabel lub stron etc.
2. Należy wypełnić wszystkie pola w Biznesplanie. Jeśli jakiś pytanie/polecenie go nie dotyczy, należy wpisać „nie dotyczy”.
3. Uzasadnienie ekonomiczne operacji opiera się na wskaźnikach. Uznanie wskaźników wynikowych może nastąpić jedynie w przypadku pozytywnej oceny Biznesplanu w zakresie jego poprawności formalnej, spójności, wiarygodności, celowości i zasadności inwestycji w danej branży, a także realności przyjętych założeń w zakresie wielkości i struktury przychodów i kosztów.
4. Operacja jest uzasadniona ekonomicznie, jeżeli wskaźniki rentowności oraz NPV mają wartość dodatnią.
5. Uwzględnianie w Biznesplanie nierealnych założeń, może skutkować negatywnymi konsekwencjami. Beneficjent zobowiązuje się do osiągnięcia w wyniku realizacji operacji, określonego w umowie ilościowego i wartościowego poziomu sprzedaży produktów.
6. Dane dotyczące płatności końcowej powinny być odzwierciedlone w bilansie oraz rachunku zysków i strat.

SPIS TREŚCI

Spis treści

I.	Informacje dotyczące podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy	3
II.	Informacje dotyczące zasobów lub kwalifikacji posiadanych przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy niezbędnych ze względu na przedmiot operacji, którą zamierza realizować	3
2.1.	Potencjał, wykształcenie i doświadczenie podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy (<i>dot. operacji w zakresie rozwijania działalności gospodarczej</i>)	3
2.2.	Posiadane zasoby, które będą wykorzystane do prowadzonej działalności gospodarczej	4
2.3.	Stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania	5
III.	Wskazanie celów pośrednich i końcowych, w tym zakładanego ilościowego i wartościowego poziomu sprzedaży produktów lub usług	6
3.1.	Cele pośrednie i końcowe operacji oraz motywacje realizacji operacji	6
3.2.	Zakładany ilościowy i wartościowy poziom sprzedaży produktów / usług / towarów	6
IV.	Opis wyjściowej sytuacji ekonomicznej podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy	7
4.1.	<i>Opis planowanej operacji – ogólne informacje o planowanej działalności gospodarczej</i>	7
4.2.	<i>Analiza marketingowa</i>	9
4.2.1.	<i>Oferta – charakterystyka produktu / usługi / towaru</i>	9
4.2.2.	<i>Klienci</i>	10
4.2.3.	<i>Rynek</i>	11
4.2.4.	<i>Dystrybucja i promocja</i>	13
4.2.5.	<i>Konkurencja na rynku</i>	14
V.	Analiza silnych i słabych stron działalności, jej zagrożeń i możliwości (SWOT)	15
5.1.	Analiza SWOT	15
5.2.	Analiza ryzyk związanych z działalnością i rozwiązań alternatywnych	16
VI.	Planowany zakres działań niezbędnych do osiągnięcia celów pośrednich i końcowych	17
6.1.	Etapy realizacji operacji	17
6.2.	Źródła finansowania operacji	17
VII.	Zakres rzeczowo-finansowy operacji	18
7.1.	Zestawienie przewidywanych wydatków niezbędnych do realizacji operacji	18
VIII.	Wskazanie planowanych do utworzenia miejsc pracy.	19
IX.	Projekcja finansowa dla operacji	20
9.1.	Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży	20
9.2.	Rachunek zysków i strat	21
9.3.	Zaktualizowana wartość netto	22
9.4.	Wskaźnik rentowności sprzedaży	22

I. Informacje dotyczące podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy

1. Nazwisko i imię/ Nazwa	
2. Nr identyfikacyjny	

II. Informacje dotyczące zasobów lub kwalifikacji posiadanych przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy niezbędnych ze względu na przedmiot operacji, którą zamierza realizować

2.1. Potencjał, wykształcenie i doświadczenie podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy (dot. operacji w zakresie rozwijania działalności gospodarczej)

1. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy posiada doświadczenie w realizacji projektów o charakterze podobnym do operacji, którą zamierza realizować	<p>Ta część nie dotyczy operacji polegających na podejmowaniu działalności gospodarczej.</p> <p>W pkt. 1 Wnioskodawca pokazuje doświadczenie w realizacji projektów o charakterze podobnym do operacji, którą zamierza realizować.</p>
2. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy posiada kwalifikacje odpowiednie do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować (dotyczy osób fizycznych)	<p>W pkt. 2 Wnioskodawca pokazuje wykształcenie (poziom wykształcenia, nazwa uczelni, kierunek, zdobyty tytuł itp.) lub odbyte kursy i szkolenia (ukończone kursy i szkolenia mogące mieć wpływ na planowane przedsięwzięcie, o tematyce ekonomicznej, marketingowej itp. jak i związane z branżą, w której prowadzona będzie działalność), lub doświadczenie zawodowe, lub inne posiadane umiejętności mające znaczenie w stosunku do planowanej operacji.</p>
3. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy wykonuje działalność odpowiednią do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować	<p>W pkt. 3 Wnioskodawca opisuje działalność, którą wykonuje, bezpośrednio związaną z planowaną do realizacji operacją.</p> <p>Powyższe warunki będą potwierdzane dokumentami stanowiącymi załącznik do WoPP.</p>

Komentarz [IS3]: Numer producenta nadany przez ARiMR. Jeśli się go nie posiada należy wystąpić z wnioskiem do oddziału powiatowego ARiMR. Zaleca się aby kopie wniosku o nadanie nr producenta zachować dla siebie!

Komentarz [IS4]: Uwaga:
 Powyższe warunki będą potwierdzane dokumentami stanowiącymi załącznik do wniosku o przyznanie pomocy (część B.VII. INFORMACJA O ZAŁĄCZNIKACH, B. Załączniki wspólne, pkt 12).
 ad. a) W tym punkcie należy pokazać doświadczenie w realizacji projektów o charakterze podobnym do operacji, którą zamierza realizować. Należy podać np. nr oraz datę umowy / decyzji o dofinansowaniu danego projektu, lub opisać zakres zrealizowanego projektu.

Komentarz [IS5]: ad. c) W tym punkcie należy opisać wykształcenie (poziom wykształcenia, nazwa uczelni, kierunek, zdobyty tytuł itp.), odbyte kursy i szkolenia (ukończone kursy i szkolenia mogące mieć wpływ na planowane przedsięwzięcie, o tematyce ekonomicznej, marketingowej itp. jak i związane z branżą, w której prowadzona będzie działalność) lub doświadczenie zawodowe i inne posiadane umiejętności mające znaczenie w stosunku do planowanej operacji.

Komentarz [IS6]: ad. d) Należy opisać działalność, którą wykonuje podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy, bezpośrednio związaną z planowaną do realizacji operacją.

2.2. Posiadane zasoby, które będą wykorzystane do prowadzonej działalności gospodarczej

Należy wyszczególnić majątek, który jest własnością podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy lub będzie używany na podstawie np. umów najmu, dzierżawy i leasingu (z wyłączeniem tego, który zostanie nabyty w ramach operacji)

Rodzaj majątku	Rodzaj (typ) lub Lokalizacja	Powierzchnia / kubatura /rok produkcji / stan techniczny	Tytuł prawny	Szacowana wartość lub wartość księgowa
1. Grunty				
2. Budynki i budowle				
3. Maszyny i urządzenia				
4. Środki transportu				
5. Wartości niematerialne i prawne				

Komentarz [IS7]: zasoby, które będą wykorzystane do prowadzonej działalności gospodarczej (wyłącznie odniesieniu do działalności, której dotyczy operacja)

2.3. Stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania

Należy opisać stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania. Należy opisać wyposażenie i infrastrukturę pomieszczeń (wykazaną w pkt. 2.2), jeśli podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy dysponuje już odpowiednim lokalem na potrzeby prowadzenia działalności. Jeśli prowadzenie działalności wiąże się ze spełnieniem konkretnych wymagań dotyczących miejsca jej prowadzenia, należy podać sposób spełnienia wymagań. Należy opisać podjęte działania w celu realizacji operacji np. promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku.

Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy opisuje aktualną sytuację, w jakiej się znajduje, stan przygotowań do podjęcia / rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania, już podjęte działania związane z projektem (np. przeprowadzone badania rynku, wstępne umowy z odbiorcami lub dostawcami itp.).

W tym punkcie powinien się znaleźć opis możliwości wykorzystania posiadanych zasobów / zaplecza. Jeśli w pkt. 2.2 wykazano np. wyposażenie lub infrastrukturę pomieszczeń (podmiot dysponuje już odpowiednim lokalem na potrzeby prowadzenia działalności), a prowadzenie działalności wiąże się ze spełnieniem konkretnych wymagań dotyczących miejsca jej prowadzenia - podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy powinien podać sposób spełnienia tych wymagań.

III. Wskazanie celów pośrednich i końcowych, w tym zakładanego ilościowego i wartościowego poziomu sprzedaży produktów lub usług

3.1. Cele pośrednie i końcowe operacji oraz motywy realizacji operacji

Należy wskazać, jakie cele pośrednie i końcowe podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy planuje osiągnąć dzięki realizacji operacji (jakie są motywy założenia / rozwijania firmy / potrzeby finansowe).
 Należy podkreślić, iż za cel pośredni lub końcowy realizacji operacji nie można uznać np. zakupu maszyn. Zakres rzeczowy operacji nie stanowi celu samego w sobie, lecz jest środkiem, za pomocą którego właściwy cel pośredni i końcowy operacji może zostać osiągnięty.
 Jeżeli cele pośrednie i końcowe realizacji operacji zostaną określone za pomocą wskaźników, należy przedstawić przesłanki, z których one wynikają.
 Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy powinien uzasadnić, z jakich powodów planuje zrealizować niniejszą operację. Czy decyzja o jej realizacji jest wynikiem przeprowadzenia analizy różnych scenariuszy.

Należy wskazać, jakie cele pośrednie i końcowe podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy planuje osiągnąć dzięki realizacji operacji (jakie są motywy założenia / rozwijania firmy / potrzeby finansowe).

Należy podkreślić, iż za cel pośredni lub końcowy realizacji operacji nie można uznać np. zakupu maszyn. Zakres rzeczowy operacji nie stanowi celu samego w sobie, lecz jest środkiem, za pomocą, którego właściwy cel pośredni i końcowy operacji może zostać osiągnięty.

W tym miejscu powinnyśmy znaleźć odpowiedź na pytania:

- co tak naprawdę motywuje mnie do tego, żeby stworzyć dane przedsięwzięcie,
- dlaczego akurat w wybranym obszarze widzę szanse na osiągnięcie sukcesu i perspektywy rozwojowe dla swojego przedsięwzięcia.

3.2. Zakładany ilościowy i wartościowy poziom sprzedaży produktów / usług / towarów

Przewidywana data dokonania płatności ostatecznej:

		-				
m	m		r	r	r	r

Komentarz [IS8]: Tabela 3.2 będzie punktem odniesienia przy weryfikacji, czy został osiągnięty 30% (ilościowy lub wartościowy) poziom sprzedaży objęty zobowiązaniem umowy o przyznaniu pomocy.

Komentarz [IS9]: B.III.10 wniosku

Produkty / usługi / towary	Planowany ilościowy i wartościowy poziom sprzedaży produktów lub usług do dnia, w którym upłynie rok od planowanego dnia wypłaty płatności końcowej	
	Ilość / liczba	Wartość netto/brutto (w zł)
	RAZEM:	

Komentarz [IS10]: dane w Tabeli 3.2 dotyczą pełnego roku od przewidywanej daty dokonania przez ARiMR płatności końcowej.
 Tabela 3.2 będzie punktem odniesienia przy weryfikacji, czy został osiągnięty 30% (ilościowy lub wartościowy) poziom sprzedaży objęty zobowiązaniem umowy o przyznaniu pomocy.

IV. Opis wyjściowej sytuacji ekonomicznej podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy

4.1. Opis planowanej operacji – ogólne informacje o planowanej działalności gospodarczej

1. Przewidywana nazwa / nazwa działalności gospodarczej				
2. Planowana data / data rozpoczęcia działalności gospodarczej	3. Będę płatnikiem podatku VAT / jestem płatnikiem VAT	4. Przedmiot i zakres planowanej / działalności gospodarczej (wg PKD)	5. Rodzaj planowanej działalności gospodarczej (należy podać tylko jeden, przeważający typ działalności gospodarczej w ramach operacji)	
	TAK <input type="checkbox"/>	Podstawowa (podejmowana / rozwijana)	Produkcyjna	<input type="checkbox"/>
	NIE <input type="checkbox"/>		Usługowa	<input type="checkbox"/>
		Dodatkowa (podejmowana / rozwijana)	Handlowa	<input type="checkbox"/>

Komentarz [IS11]: Ma to znaczenie przy definiowaniu kosztów

6. Opis dotychczasowej działalności gospodarczej (dot. operacji w zakresie rozwijania działalności gospodarczej)

Należy podać krótki opis firmy i jej działalności – historię firmy, czym się zajmuje, na jakim rynku i na jaką skalę działa, jak zyskuje przewagę konkurencyjną dotychczasowej działalności gospodarczej. Należy wskazać czy podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy korzystał z pomocy publicznej. Jeśli tak, to kiedy i w jakim zakresie.

Opis dotychczasowej działalności gospodarczej (dot. operacji w zakresie rozwijania działalności gospodarczej).

W tej części dokumentu powinny znaleźć się następujące informacje:

- historia firmy - data i forma założenia firmy oraz najważniejsze wydarzenia związane z jej funkcjonowaniem,
- najbardziej znaczące osiągnięcia firmy (z uwzględnieniem wyrobów, ich rozwoju, sukcesów rynkowych),
- dane o poprzednich i aktualnych udziałowcach,
- informacje o kontrahentach,
- obecny stan prawny, finansowy i organizacyjny firmy,
- opis branży i produktu lub usługi (konkurencyjność oferty),
- plany rozwoju.

Powyższe informacje należy odnieść do aktualnego etapu rozwoju firmy oraz jej teraźniejszej kondycji rynkowej i finansowej.

Istotne jest również ujęcie w tym punkcie wpływu projektu na prowadzoną działalność, tj. czy w wyniku realizacji projektu zmieni się przedmiot działalności, czy przedsiębiorca zamierza wycofać się z prowadzonej do tej pory działalności, czy też rozszerzyć ją, jakie są przewidywane zmiany organizacyjne w przypadku przyznania pomocy.

Dodatkowo, należy wskazać czy podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy korzystał z pomocy publicznej. Jeśli tak, to kiedy i w jakim zakresie.

7. Innowacyjność operacji

Należy opisać, na czym polega nowatorstwo / innowacyjność pomysłu na działalność gospodarczą.

TAK ND

W przypadku zaznaczenia odpowiedzi TAK, należy wymienić ten **zakres rzeczowy operacji lub planowane do wdrożenia rozwiązania**, które stanowią o innowacyjności operacji i budują przewagę konkurencyjną.

Można wskazać jakie **dokumenty lub materiały poświadczają**, że zastosowane rozwiązania są innowacyjne (np. źródła pisemne, literatura, raporty, analizy lub odnośniki do stron www itp.).

8. Wpływ operacji na ochronę środowiska

Należy wymienić ten zakres rzeczowy operacji lub planowane do wdrożenia rozwiązania, które będą w pozytywny sposób wpływać na środowisko.

TAK ND

W przypadku zaznaczenia odpowiedzi TAK, należy wymienić ten **zakres rzeczowy operacji lub planowane do wdrożenia rozwiązania**, które mają wpływ na ochronę środowiska i w jakim zakresie.

Można wskazać jakie **dokumenty lub materiały poświadczają**, że zastosowane rozwiązania mają taki charakter (np. źródła pisemne, literatura, raporty, analizy lub odnośniki do stron www itp.).

9. Wpływ operacji na przeciwdziałanie zmianom klimatu

Należy wymienić ten zakres rzeczowy operacji lub planowane do wdrożenia rozwiązania, które mają wpływ na przeciwdziałanie zmianom klimatu.

TAK ND

W przypadku zaznaczenia odpowiedzi TAK, należy wymienić ten **zakres rzeczowy operacji lub planowane do wdrożenia rozwiązania**, które mają wpływ na przeciwdziałanie zmianom klimatu i w jakim zakresie.

Można wskazać jakie **dokumenty lub materiały poświadczają**, że zastosowane rozwiązania mają taki charakter (np. źródła pisemne, literatura, raporty, analizy lub odnośniki do stron www itp.).

4.2. Analiza marketingowa

4.2.1. Oferta – charakterystyka produktu / usługi / towaru

1. Należy opisać produkt / usługę / towar, jakie będą oferowane na rynku	<p>W tej części podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy opisuje, jakie produkty/towary/usługi będą oferowane na rynku, czy są to nowe produkty, czym różnią się od dotychczas dostępnych, dlaczego klienci wybiorą ofertę podmiotu. Dobrze jest wykazać się unikalnością lub konkurencyjnością pomysłu, usługi czy produktu.</p>
2. Należy podać, w jaki sposób oferta różni się od oferty konkurencji oraz czy jest to nowy produkt / usługa / towar na rynku	<p>Należy również opisać:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> gdzie będą sprzedawane towary/produkty/usługi; <input type="checkbox"/> jakie są oczekiwania i potrzeby klientów oraz w jakim stopniu proponowana oferta odpowiada na te oczekiwania; <input type="checkbox"/> czy popyt na produkt/usługę/towar będzie ulegał sezonowym zmianom i jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości; <input type="checkbox"/> skąd wynika przeświadczenie o przyszłym popycie na nowe lub ulepszone lub tańsze produkty/usługi/towaru na rynku docelowym.
3. Należy wskazać, czy produkty / usługi / towary są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport. Należy wskazać geograficzny rynek docelowy.	
4. Należy opisać oczekiwania i potrzeby klientów oraz wyjaśnić, w jakim stopniu proponowana oferta odpowiada na te oczekiwania	
5. Należy wskazać, czy popyt na produkt / usługę / towar będzie ulegał sezonowym zmianom i jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości	
6. Należy opisać, na czym polega przewaga rynkowa produktu / usługi / towaru oferowanego przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy i wskazać, dlaczego klienci zainteresowani będą tym właśnie produktem / usługą / towarem	

Komentarz [IS12]:

- Przy identyfikowaniu rodzaju produktu/usługi/towaru, które podmiot zamierza świadczyć/sprzedawać w ramach planowanej działalności – opis powinien być precyzyjny, tak żeby przedstawiał **rzeczywistą ofertę firmy**. Podmiot określa i charakteryzuje **działalność główną oraz działalność poboczną**, jeśli będzie prowadzona.
- W opisie produktu/usługi/towaru należy zwrócić również uwagę na te **elementy, które będą wyróżniały ofertę** na tle konkurencji. Warto wskazać, w czym ta właśnie oferta może być lepsza od już dostępnej na rynku. Należy zwrócić zwłaszcza uwagę na ceny oraz jakość oraz inne cechy. Warto także ocenić jak może być odebrany przez rynek ten produkt/usługa.
- Jeśli np. wprowadzone produkty lub usługi oparte są na **innowacyjnych rozwiązaniach**, należy wyjaśnić, na czym **one polegają** i co dzięki zastosowanym rozwiązaniom mogą zyskać ich odbiorcy.
- Produkty/usługi/towary będą kierowane **do konkretnej grupy odbiorców**. Należy ocenić, czy dobrze zidentyfikowano potrzeby przyszłych klientów, biorąc oczywiście pod uwagę również ich możliwości finansowe.
- Dokonana w tym zakresie analiza będzie podstawą do określenia wysokości przychodów ze sprzedaży.

4.2.2. Klienci

1. Grupy klientów	2. Cechy, które wyróżniają daną grupę	3. Wyrażane potrzeby grupy klientów	4. Liczebność grupy odniesiona do obszaru geograficznego	5. Liczba klientów przynależnych do danej grupy, którą zamierza się zdobyć
...				

Komentarz [IS13]: Kryterium podziału przy grupowaniu klientów w może być np.:

- produkt lub usługa, którą nabywają,
- obszar, na którym działają,
- sektor, w którym prowadzą działalność,
- charakter prowadzonej działalności,
- wiek, płeć,
- zamożność.

4.2.3. Rynek

<p>1. Należy opisać głównych dostawców</p>	<p>Należy opisać, jak będzie wyglądała kwestia zaopatrzenia w towary/materiały/półprodukty niezbędne dla realizacji planowanych usług lub procesu produkcji.</p> <p>Należy np. zweryfikować, czy w najbliższym otoczeniu istnieją hurtownie, punkty odbioru towarów, składy celne itp. Należy zwrócić m.in. uwagę na identyfikację głównych dostawców, ich charakterystykę pod kątem zalet i wad oferowanych przez nich produktów/usług/towarów, a także identyfikację alternatywnych źródeł zaopatrzenia.</p> <p>Charakteryzując rynek zaopatrzenia należy zwrócić uwagę na te jego cechy, które w sposób bezpośredni mogą wpłynąć na pozycję rynkową firmy. O sile oddziaływania dostawców decydują m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> stopień koncentracji sektora dostawców w stosunku do sektora, w którym działa firma (sytuacja, w której firma jest całkowicie uzależniona od jednego dostawcy, bez możliwości zastąpienia go ofertą konkurencyjną, stwarza dla niej szereg zagrożeń),<input type="checkbox"/> pozycja rynkowa dostawcy w stosunku do pozycji firmy (duży wpływ na pozycję rynkową firmy może wywierać udział jednego źródła zaopatrzenia w tworzeniu kosztów przedsiębiorstwa),<input type="checkbox"/> oferta alternatywnych źródeł zaopatrzenia.
<p>2. Należy wskazać, czy istnieją bariery wejścia na rynek (np. czy wymaga to dużych nakładów, posiadania technologii, know-how, patentów, koncesji)</p>	

Komentarz [IS14]: >Należy opisać jak będzie wyglądała kwestia zaopatrzenia w towary/materiały niezbędne dla realizacji planowanych usług lub procesu produkcji.
>Należy np. zweryfikować, czy w najbliższym otoczeniu istnieją hurtownie, punkty odbioru towarów, składy celne itp.
>Jest to istotne z punktu widzenia późniejszych kosztów prowadzenia działalności, np. kosztów transportu.

3. Należy wskazać, czy rynek jest rosnący (rozwojowy), stabilny, czy malejący oraz krótko opisać lokalne uwarunkowania	
4. Należy wskazać, czy istnieje możliwość pozyskiwania nowych rynków zbytu, a jeśli tak, to w jaki sposób	
5. Należy opisać działania, jakie zostaną podjęte, aby zagwarantować utrzymanie planowanej działalności gospodarczej na rynku przez okres 2 albo 3 lat po dokonaniu płatności końcowej	

4.2.4. Dystrybucja i promocja

1. Należy opisać, w jaki sposób odbywać się będzie sprzedaż	<p>W tabeli powinien znaleźć się m.in. opis:</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż i promocja po zrealizowaniu operacji,<input type="checkbox"/> w jaki sposób klienci będą informowani o produktach/ towarach/usługach,<input type="checkbox"/> jakie narzędzia promocji oraz reklamy zostaną zastosowane w związku z zrealizowaną inwestycją,<input type="checkbox"/> jakie kanały dystrybucji będą stosowane.
2. Należy wskazać, w jaki sposób klienci będą informowani o produktach / usługach / towarach. Należy również opisać planowane krótko i długoterminowe działania promocyjne.	
3. Należy uzasadnić skuteczność wybranych metod promocji	

4.2.5. Konkurencja na rynku

Należy dokonać oceny produktów / usług / towarów w skali od 1 (ocena najniższa) do 5 (ocena najwyższa) w porównaniu do własnego produktu/ usługi / towaru. W pkt. 7 należy podać średnią arytmetyczną.

1. Nazwa	2. Potencjał firmy	3. Pozycja i udział w rynku	4. Cena	5. Jakość produktu / usługi / towaru	6. Reklama / promocja / dystrybucja	7. Średni wynik punktowy
Oferta podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy						
Konkurent 1						
Konkurent 2						
Konkurent ...						
8. Należy wskazać, na jakim rynku działają ww. konkurencji						
9. Należy opisać silne lub słabe strony oferty konkurencyjnej, potencjalne działania swoich konkurentów oraz swoją reakcję na te działania						
10. Należy podać powód, dla którego uznawani są za silną lub słabą konkurencję						
11. Należy wskazać, w jaki sposób konkurenci promują swoje produkty / usługi / towary						
12. Strategia konkurowania – jak firma będzie konkurować (np. ceną, jakością lub inaczej), dlaczego strategia będzie skuteczna), należy przewidzieć, jakim potencjałem dysponuje konkurent i czy jego działania odwetowe nie będą dla firmy zbyt groźne na obecnym etapie działalności.						
<p>Opisując strategię konkurowania należy uwzględnić, że:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> zakres działań związanych z promocją oraz reklamą powinien być dopasowany do możliwości finansowych oraz oceny bieżącej sytuacji na rynku; <input type="checkbox"/> zwłaszcza w pierwszym okresie prowadzenia działalności gospodarczej, tego rodzaju działania mogą odegrać kluczową rolę w powodzeniu całego przedsięwzięcia; <input type="checkbox"/> wybór strategii, które będą realizowane w przyszłości jest wynikiem wielu czynników: decyzja o wyborze strategii ofensywnej czy defensywnej, musi, m.in. uwzględniać specyfikę rynku oraz rodzaj oferowanego produktu/towaru/usługi; <input type="checkbox"/> w praktyce firma może wykorzystywać jednocześnie różne formy strategii, stosując ich najbardziej odpowiednią kombinację. 						

Komentarz [IS15]: ➤Wybór strategii marketingowych, które będą realizowane w przyszłości jest wynikiem wielu czynników: decyzja o wyborze strategii ofensywnej czy defensywnej, musi m.in. uwzględniać rynku oraz rodzaj oferowanego produktu/towaru/usługi.
 ➤Dobór strategii będzie wynikiem wielu zmiennych. W praktyce firma może wykorzystywać jednocześnie różne formy strategii stosując ich najbardziej odpowiednią kombinację.

V. Analiza silnych i słabych stron działalności, jej zagrożeń i możliwości (SWOT)

5.1. Analiza SWOT

<p>Analiza ma na celu ustalenie mocnych stron i obszarów o słabszej pozycji wyjściowej np. w stosunku do już istniejącej konkurencji. Analiza obejmuje również potencjalne szanse oraz zagrożenia, które mogą wpłynąć na prawidłowe funkcjonowanie firmy.</p> <p>Mocne i słabe strony zależą głównie od czynników, na które mamy realny wpływ.</p> <p>Szanse i zagrożenia w dużej mierze zależą od procesów zachodzących na zewnątrz firmy.</p>	
MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
<p>Mocne strony przedsiębiorstwa to czynniki wewnętrzne, które wpływają na poprawę jego sytuacji i zdobycie przewagi konkurencyjnej. Przykłady:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> dobra sytuacja finansowa, <input type="checkbox"/> duży potencjał produkcyjny, <input type="checkbox"/> dobrze wykształcona kadra pracownicza, <input type="checkbox"/> dobra lokalizacja firmy, <input type="checkbox"/> mała konkurencja na rynku, <input type="checkbox"/> posiadane zasoby własne (finansowe, kadrowe), <input checked="" type="checkbox"/> zapewnienie konkurencyjnej oferty, <input type="checkbox"/> innowacyjność oferowanych produktów/usług, <input type="checkbox"/> zapewnienie odpowiednich nakładów finansowych na promocję, reklamę firmy. 	<p>Słabe strony przedsiębiorstwa to czynniki, które uniemożliwiają firmie swobodny rozwój i pomniejszają dystans między nią a konkurencją. Przykłady:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> słaba technologia, <input type="checkbox"/> niewykwalifikowana kadra, <input type="checkbox"/> zła kondycja finansowa, <input type="checkbox"/> słaba lokalizacja firmy, <input type="checkbox"/> duża konkurencja na rynku, <input type="checkbox"/> brak doświadczenia biznesowego, <input type="checkbox"/> brak własnych środków finansowych, <input type="checkbox"/> wysokie koszty zakupu urządzeń / maszyn, <input type="checkbox"/> niska jakość oferowanych produktów / usług, <input type="checkbox"/> wysokie koszty bieżące prowadzenia firmy, <input type="checkbox"/> niskie nakłady na promocję, reklamę firmy, <input type="checkbox"/> brak środków finansowych na nowe inwestycje w firmie.
SZANSE	ZAGROŻENIA
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> pojawienie się nowych grup klientów/odbiorców, <input type="checkbox"/> wejście na nowe rynki, <input type="checkbox"/> możliwość poszerzenia asortymentu / produktów / usług, <input type="checkbox"/> możliwość dywersyfikacji wyborów / usług, <input type="checkbox"/> możliwość podjęcia produktów komplementarnych, <input type="checkbox"/> integracja pozioma połączenie lub współpraca dwóch współpracujących firm o tym samym profilu działalności, <input type="checkbox"/> możliwość przejścia do lepszej grupy strategicznej, <input type="checkbox"/> ograniczona rywalizacja w sektorze, <input type="checkbox"/> szybszy wzrost runku, <input type="checkbox"/> możliwość zastosowania nowszych technologii. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> zmiana potrzeb lub gustów nabywców, <input type="checkbox"/> realna możliwość pojawienia się nowych konkurentów oferujących podobne produkty/usługi, <input type="checkbox"/> wzrost sprzedaży substytutów, <input type="checkbox"/> wolniejszy wzrost rynku, <input type="checkbox"/> niekorzystne rozwiązania systemowe, <input type="checkbox"/> podatność firmy na recesję i wahania koniunktury, <input type="checkbox"/> wzrost siły przetargowej nabywców i dostawców, <input type="checkbox"/> niekorzystne zmiany demograficzne, <input type="checkbox"/> wzrost podatków opłat za media itp., <input type="checkbox"/> sezonowość działalności.
WNIOSKI Z ANALIZY SWOT	
<p><i>„W wyniku przeprowadzenia analizy SWOT można stwierdzić, że zdefiniowane mocne strony pomogą wykorzystać pojawiające się szanse. Mocne strony pozwolą również zniwelować niektóre zagrożenia, tj. zmiana potrzeb lub gustów klientów, rosnąca konkurencja na rynku czy rosnące wymagania rynku”</i></p>	

5.2. Analiza ryzyk związanych z działalnością i rozwiązań alternatywnych

Należy zidentyfikować czynniki ryzyka mogące ograniczać działalność firmy.		Należy opisać rozwiązania będące odpowiedzią na zidentyfikowane i zdiagnozowane ograniczenia związane z wykonalnością operacji.
Organizacyjne	<i>Trudności w znalezieniu osób do pracy, rotacja w zatrudnieniu</i>	<i>Oferowanie dobrych warunków pracy w stabilnej finansowo i rozwijającej się firmie, poszukiwanie pracowników przez Urząd Pracy</i>
Techniczne	<i>Trudności z rozmieszczeniem urządzeń tak, aby praca przebiegała bez zakłóceń</i>	<i>Pomoc projektanta wewnątrz w funkcjonalnym rozmieszczeniu sprzętu i urządzeń</i>
Czasowe	<i>Nalożenie się realizacji operacji ze wzmożonym okresem zamówień [okresy przed świąteczne, okres wakacyjny]</i>	<i>Rozplanowanie realizowanych zadań tak aby ich realizacja przebiegała sprawnie bez wpływu na funkcjonowanie przedsiębiorstwa</i>
Finansowe	<i>Utrata płynności finansowej związanej z nieterminowym regulowaniem zobowiązań przez klientów masowych</i>	<i>Stąły monitoring terminów płatności, weryfikacja klienta poprzez wywiad w zakresie terminowości regulowania zobowiązań</i>
Prawne		
Inne		

Należy opisać możliwość rozszerzenia działalności lub zmiany jej profilu.

VI. Planowany zakres działań niezbędnych do osiągnięcia celów pośrednich i końcowych

6.1. Etapy realizacji operacji

Należy przedstawić kolejność zdarzeń, które następując po sobie powinny doprowadzić do zrealizowania zakresu rzeczowego operacji oraz wykonywania, przy jego wykorzystaniu, działalności w celu doprowadzenia do osiągnięcia zakładanych rezultatów.

Należy przedstawić kolejność zdarzeń, które następując po sobie powinny doprowadzić do zrealizowania zakresu rzeczowego oraz do osiągnięcia zakładanych rezultatów operacji.

1. *Przeprowadzenie postępowania i wybór wykonawcy w oparciu o zasady konkurencyjności wydatków w ramach PROW 2014-2020,*
2. *Wybór oferenta – wybór najkorzystniejszej ofert w oparciu o ustalone w zapytaniu ofertowym kryteria oceny.*
3. *Zawarcie umowy z dostawcą/ dostawcami wybranym zgodnie z zasadami konkurencyjności.*
4. *Ustalenie terminów dokonania dostawy.*
5. *Dostawa i montaż.*
6. *Utworzenie nowego etatu [rekrutacja, zatrudnienie na podstawie umowy o pracę].*
7. *Zakończenie realizacji zadania, rozliczenia finansowe.*
8. *Złożenie wniosku o płatność*

6.2. Źródła finansowania operacji

Należy przedstawić źródła finansowania operacji oraz finansowanie działalności dla okresu bieżącego oraz wymaganego okresu prowadzenia działalności gospodarczej.

Źródło pozyskania środków	Wartość pozyskanych środków (PLN)					
	Rok n-2	Rok n-1	Rok n ¹	Rok n+1	Rok n+2	Rok n+3 ²
Kwota pomocy						
Środki własne						
Pożyczka / kredyt (jeśli występuje)						
Finansowanie ze strony osób trzecich (jeśli występuje)						
Inne środki (jakie?)						
Wartość pozyskanych środków ogółem						

¹ Rok n- rok dokonania przez ARiMR płatności końcowej w ramach operacji

² Rok n+3 dotyczy rozwijania działalności gospodarczej

VII. Zakres rzeczowo-finansowy operacji**7.1. Zestawienie przewidywanych wydatków niezbędnych do realizacji operacji.**

Wyszczególnienie (rodzaj wydatku)	Uzasadnienie	Parametry techniczne lub jakościowe towarów lub usług	Ilość / liczba	Cena jednostkowa w PLN	Wartość w PLN
wydatki stanowiące podstawę do wyliczenia kwoty pomocy					
1.					
2.					
3.					
4.					
pozostałe wydatki					
1.					
2.					
3.					
4.					
wydatki ogółem: w tym:					
wydatki stanowiące podstawę do wyliczenia kwoty pomocy					
pozostałe wydatki					
wnioskowana kwota pomocy					

Należy opisać przyjęte założenia dotyczące planowanej wielkości kosztów. Należy wskazać kryteria, na podstawie których dokonano wyboru maszyn, urządzeń, sprzętu. Uzasadnić konieczność dokonania zakupu towarów i usług o podanych parametrach technicznych i jakościowych wraz z uzasadnieniem cen zakupu.

--

VIII. Wskazanie planowanych do utworzenia miejsc pracy.

Realizacja operacji spowoduje utrzymanie miejsc pracy	TAK/NIE	Jeśli TAK, wpisać liczbę.	
Realizacja operacji spowoduje utworzenie miejsc pracy	TAK/NIE	Jeśli TAK, wpisać liczbę.	

Należy wymienić i opisać utworzone stanowiska w ramach operacji, należy podać planowane zatrudnienie w etatach lub częściach etatów (średniorocznie).

Nazwa stanowiska oraz zakres podstawowych obowiązków	Rodzaj zatrudnienia: jednoosobowa działalność gospodarcza (samozatrudnienie) / umowa o pracę / spółdzielcza umowa o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty średnioroczne)	Jeśli działalność gospodarcza jest sezonowa – należy wskazać okres zatrudnienia i prowadzenia działalności w roku
SUMA		

IX. Projekcja finansowa dla operacji

9.1. Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży

Produkt / usługa / towar	Jednostka miary	Rok n+1			Rok n + 2		Rok n+3	
		Cena jednostkowa sprzedaży	Średnia cena jednostkowa sprzedaży konkurencji	Wielkość sprzedaży	Cena jednostkowa sprzedaży	Wielkość sprzedaży	Cena jednostkowa sprzedaży	Wielkość sprzedaży
Łącznie suma wierszy:								
(cena jednostk. sprzedaży) x (wielk. sprzedaży)		... = A			... = B		... = C	
Suma A+B+C								

Komentarz [IS16]: ZGODNIE Z TABELĄ 3.2

Należy uzasadnić prognozę cen (przedstawić założenia przyjęte na potrzeby opracowania powyższych prognoz ceny sprzedaży własnych produktów / usług / towarów) i wielkości sprzedaży. Jeśli w okresie trwałości operacji mogą wystąpić jakiegokolwiek zmiany cen, należy podać wartość uśrednioną, w poniższym opisie zaznaczając, jak w skali roku zmieniała się będzie dana wartość. Należy podać uzasadnienie odnoszące się do sytuacji rynkowej, jakości, zmian w kosztach, marży produktu itp.

9.2. Rachunek zysków i strat

Na podstawie danych z tabel: Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży i Prognozy kosztów należy przedstawić rachunek zysków i strat

Wyszczególnienie	Suma: (Rok N + Rok N-1 + Rok N-2)	Rok n+1	Rok n+2	Rok n+3
A. PRZYCHODY				
1. Przychody ze sprzedaży produktów / usług / towarów				
2. Inne przychody (jakie?)				
RAZEM PRZYCHODY				
B. KOSZTY				
1. zużycie materiałów i energii				
2. usługi obce (w tym m.in. czynsze, naprawy, konserwacje maszyn i budynków)				
3. podatki i opłaty				
4. wynagrodzenia i pochodne				
5. koszty finansowe				
6. zakup towarów				
7. ubezpieczenia majątkowe				
8. pozostałe koszty				
RAZEM KOSZTY				
C. Dochód (strata) brutto A - B				
D. Podatek dochodowy				
E. Zysk netto: C - D				
Uzasadnienie (założenia) dla wymienionych pozycji kosztowych:				

9.3. Zaktualizowana wartość netto

Specyfikacja	Suma: (Rok N + Rok N-1 + Rok N-2)	Rok N+1	Rok N+2	Rok N+3
1. Inwestycje dotyczące projektu				
2. Przychody ze sprzedaży				
3. Koszty działalności objętej projektem				
4. Dochód brutto				
5. Podatek dochodowy, wg stopy:				
.....				
6. Dochód netto				
7. Wartość końcowa				
8. Amortyzacja				
9. Saldo bieżące				
10. Stopa dyskonta / czynnik dyskontujący				
NPV				

Komentarz [IS17]: Należy wskazać 18%, 19 .. czy ryczałt UWAGA ryczałt liczony od przychodu, należy opisać w uzasadnieniu w tab. 9.2

9.4. Wskaźnik rentowności sprzedaży

	Rok N	Rok N+1	Rok N+2	Rok N+3
wskaźnik rentowności sprzedaży brutto (dla operacji)				

<table style="margin: auto;"> <tr> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></td> </tr> </table>												

miejsowość i data (dzień-miesiąc-rok)

Podpis podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy / osób reprezentujących podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy / pełnomocnika